

Négociateur d'affaires

RNCP6958 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1407, H1102, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2014

Certificateur(s)

ADALES - CFA Léonard de Vinci

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le négociateur d'affaires a la responsabilité du développement en termes de chiffre d'affaires d'un secteur géographique ou d'un segment de clientèle composée exclusivement de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs. - Il définit la stratégie commerciale sur son périmètre d'intervention en déclinant la stratégie générale et commerciale de l'entreprise.

- Il met en place le plan d'actions qui va lui permettre de détecter des opportunités sur des prospects pour lesquels il initie le contact, ou sur des clients qu'il suit et accompagne dans l'évolution de leurs besoins.
- Il négocie et transforme les opportunités détectées en proposant des offres personnalisées élaborées dans le cadre d'une collaboration avec d'autres services de l'entreprise (technique, marketing, ...).

Après quelques années d'expérience professionnelle, il peut être amené à encadrer une équipe d'attachés commerciaux et/ou d'assistants commerciaux. .

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Il élabore la stratégie commerciale sur son secteur d'intervention (secteur géographique, segment de clientèle en déclinant et adaptant les axes stratégiques définis par la direction générale ou commerciale - Il analyse le potentiel de son secteur pour établir le plan d'action commerciale et de prospection à partir des priorités stratégiques définies précédemment.
- Il mène des négociations complexes (nombre d'interlocuteurs dans le processus de décision et professionnalisation de ceux-ci, enjeux financiers, ...).
- A partir des informations recueillies en entretien de découverte, il mobilise les compétences internes afin de construire une offre personnalisée.
- Véritable interface entre le marché et les différents services de l'entreprise, il sélectionne et synthétise les informations stratégiques nécessaires à l'évolution de l'offre de son entreprise et les transmet aux services concernés.
- Spécialiste de la relation clients, il crée les conditions d'une présence constante afin d'accompagner son client lors de l'évolution de ses besoins.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, commercialisant des biens ou des services auprès de professionnels dont :

- industrie (agroalimentaire, production et commercialisation de biens intermédiaires et matières premières),
- commercialisation de produits, équipements et services aux entreprises,
- négoce inter-entreprise

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Négociateur d'affai - Chef de secteur
- Ingénieur commercial ou technico-commercial
- Responsable de comptes clés
- Responsable de développement clientèle,
- Responsable de la relation client

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

composé au minimum de 4 membres - pourcentage membres extérieurs au minimum de 50%

COMPOSITION DU JURY — VAE

composé au minimum de 4 membres - pourcentage des membres extérieurs est au minimum de 50% et respecte l'équilibre entre représentants employeurs et représentants salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2014

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1692

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP19203

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6958/>